

# Certificat de Qualification Professionnelle CONSEILLER(ÈRE) DE VENTE DE PRODUITS ALIMENTAIRES

Diplôme visé : Certificat de Qualification Professionnelle - Conseiller(ère) de vente de produits alimentaires  
Date de mise à jour : le 14/12/2023

**Emplois ciblés :** Conseiller(ère) de produits alimentaires/Vendeur(euse) de produits alimentaires/Employé(e) de produits alimentaires

## Objectifs :

Le/la Conseiller(ère) de vente de produits alimentaires intervient dans le cadre de l'accueil, du conseil et de la vente de produits alimentaires préparés et/ou disponibles en magasin en réponse à un besoin du client et dans une logique de fidélisation. Il/elle est amené(e) à travailler pour les entreprises de tailles variées de la branche du Commerce de détail et de gros à prédominance alimentaire (hypermarchés, supermarchés, etc.). Le CQP comprend **3 options** : 1 - préparer et vendre des fruits et légumes, 2 - préparer et vendre de la charcuterie, 3 - préparer et vendre des produits fromagers. Il s'agit de proposer des options en lien avec la spécialisation métier et permettant la reconnaissance des compétences de conseil et de vente propres à chaque produit (produits fromagers, fruits et légumes ou charcuterie).

## Moyens pédagogiques :

- Salles de formation, matériel vidéo et micro-informatique, Internet, supports de cours adaptés, activités médiatisées en ligne, documents numériques.
- Une équipe d'assistance technique et pédagogique à distance,
- Au rythme de l'alternance, l'entreprise et l'organisme de formation s'engagent à veiller à ce que les actions au titre de la période de professionnalisation associent une partie théorique en centre de formation ou animée de façon synchrone via classe virtuelle et une partie pratique en entreprise en relation avec la qualification préparée. *(Pour plus de détails, voir le calendrier en annexe)*
- Supports pédagogiques interactifs : Etude de cas, Quiz interactifs...
- Mise à disposition supports de cours dans votre GED,
- Revue de presse actualisée chaque semaine
- Pédagogie Positive ....

Interventions de  
formateur(trice)s  
expert(e)s dans le  
domaine du  
commerce

## Suivi de la formation et évaluations :

- o Tests et entretiens de motivations préalablement à l'action de formation
- o Visites et évaluations en entreprise
- o QCM Interactifs
- o Grilles d'évaluations des compétences
- o Evaluations de formation
- o Epreuves de synthèse basée sur une mise en situation professionnelle

## Accessibilité aux personnes handicapées :

ISEAH Formation s'engage à étudier toutes les adaptations nécessaires aux besoins des personnes en situation de handicap, qu'ils soient pédagogiques, matériels ou organisationnels (sur demande par mail à l'adresse [info@iseah.fr](mailto:info@iseah.fr) ou au 03 87 21 99 83).

# RÉSUMÉ DE LA CERTIFICATION & INFORMATIONS CLÉS

## Accès à la formation :

**Prérequis :** Tout demandeur d'emploi sans condition de diplômes souhaitant accéder à la fonction commerciale et occuper un poste selon l'emploi ciblé.  
L'apprenant dispose d'un outil informatique et d'une connexion internet.  
Offre accessible aux personnes en situation de Handicap avec mesures d'accompagnement spécifique.

### Modalités et délais d'accès :

- Par le biais d'un contrat de professionnalisation à l'issue d'un entretien de motivation (délai d'un mois entre la diffusion de l'offre d'emploi et l'entrée en formation).
- Après un parcours de formation continue

### Validation des Blocs de compétences :

- Suivis sous forme d'entretiens avec l'apprenant(e), le conseiller en formation et le tuteur.
- Évaluations propres aux séquences de formation à distance ou en présentielle déclinées par module.

### Passerelles et suite de parcours :

Ce Certificat de Qualification Professionnel offre de nombreuses possibilités de poursuite de parcours de formations ou d'études.

Vous pouvez notamment poursuivre votre parcours de formation par un CQP Poissonnier(ière), CQP Boucher(e), CQP Conseiller(ère) de vente de produits non alimentaires et services, Titre professionnel Employé(e) Commercial(e), Bac pro Métiers du commerce et de la vente...\*

Mais également par un titre professionnel de niveau IV ou V (tel que Conseiller(ère) de Vente ou Manager d'unité marchande)...\*  
(\*Liste non exhaustive)

Cette formation est une vraie passerelle vers l'insertion Professionnelle.

### Niveau équivalences validation

Sans équivalence de niveau académique / Sans niveau spécifique scolaire

Avec un Certificat de Qualification Professionnel, vous ajoutez à votre CV une certification reconnue dans une branche professionnelle (voire dans plusieurs branches), qui répond à un réel besoin des recruteurs du secteur concerné. Dès lors que votre CQP est enregistré au Répertoire National des Certifications Professionnelles (RNCP) ou au Répertoire Spécifique (RS), vous pouvez le faire valoir auprès d'entreprises d'autres secteurs.

Selon votre profil et votre situation, il vous permet de :

- Compléter utilement votre parcours initial,
- Découvrir et apprendre un nouveau métier,
- Vous insérer durablement dans l'emploi,
- Renforcer vos compétences et votre qualification pour évoluer dans votre entreprise ou préparer une mobilité
- Renforcer votre employabilité

Bon à savoir :

En cas de validation partielle d'un CQP par le jury paritaire, vous avez jusqu'à 5 ans pour valider les blocs de compétences manquants.

### Lieu de la formation

ISEAH FORMATION – 20 rue Joséphine Caye 57070 METZ

Les actions de formation peuvent être réalisées en tout ou partie en présentiel, à distance, et/ou en situation de travail (AFEST).

**Stagiaires par session :** 2 à 25

### Conditions tarifaires :

La formation est prise en charge par l'OPCO de la branche professionnelle.

Date de mise à jour : 14/12/2023



## LISTE DES MODULES DE FORMATION

*(sur une durée de 6 à 12 mois)*

### PERIODE D'INTEGRATION

Accueil et présentation des objectifs de la formation.  
Prise de connaissance de l'environnement professionnel.

#### 1 - RNCP38245BC01 - Gestion de la relation client

Accueil d'un client ausein du magasin ou du drive  
Prise en charge des clients au sein du magasin ou du drive  
Recevoir le client  
Informé le client  
Traiter les demandes clients  
Conseiller le client

#### 2 - RNCP38245BC02 - Mettre en rayon libre-service

Approvisionnement des produits dans le rayon libre-service  
Mettre en rayon les produits  
Contrôler le balisage et l'étiquetage  
Maintien du bon état marchand du rayon libre-service  
Veiller à l'état marchand  
Agir contre la démarque

#### 3 - RNCP38245BC03 - Gérer les stocks en réserve

Contrôle des niveaux de stock en réserve et en rayon  
Maintien du bon état de la réserve  
Réaliser des opérations de comptage  
Suivre les entrées et sorties de stock  
Ranger les stocks et la réserve  
Entretien le matériel

#### 4 - RNCP38245BC04 - Option 1 : Préparer et vendre des fruits et légumes

Préparation à la vente de fruits et légumes  
Mettre en étalage les fruits et légumes  
Conditionner les fruits et légumes  
Accompagnement à la vente de fruits et légumes  
Conseiller les clients  
Entretien les étalages

#### 5 - RNCP38245BC05 - Option 2 : Préparer et vendre de la charcuterie

Préparation à la vente de produits de charcuterie  
Mettre en étalage les produits de charcuterie  
Entretien l'étalage de produits de charcuterie  
Accompagnement à la vente de produits de charcuterie  
Entretien les équipements, le matériel et les installations spécifiques  
Analyser la demande client  
Conseiller les clients  
Préparer les produits de charcuterie

Date de mise à jour : 14/12/2023



## 6 - **RNCP38245BC06 - Option 3 : Préparer et vendre des produits fromagers**

Préparation à la vente de produits fromagers

Mettre en étalage les produits fromagers

Entretien l'étalage de produits fromagers

Accompagnement à la vente de produits fromagers

Entretien les équipements, le matériel et les installations spécifiques

Analyser la demande client

Conseiller les clients

Préparer les produits fromagers

### **PRÉPARATION À LA CERTIFICATION**

Mise en situation professionnelle ;

Entretien technique ;

Entretien de synthèse avec le jury ;

Présentation d'un dossier constitué durant la formation ;

Compréhension orale et écrite.

### **ACCOMPAGNEMENT**

- Bilans intermédiaires

- Évaluations professionnelles alternant des épreuves pratiques et des épreuves théoriques

- L'évaluation finale est réalisée sous le contrôle d'un jury de professionnels, avant l'envoi du dossier auprès de la Commission Paritaire Nationale pour l'Emploi Commerce à prédominance alimentaire

-Techniques de recherche d'emploi

Date de mise à jour : 14/12/2023

